こんにちは。
株式会社アイランド・ブレインです。

法人営業においてアプローチ手段は様々なものがあります。
私どもはお客様の代わりに電話営業を行っていますが
営業手段として考えれば他にも
ウェブ広告、展示会、DM、紹介、FAXDM、マッチングサイト　など
数多くの手段が存在しています。

では、皆さま営業手段が様々あることはご存知だと思いますが
その手段によって出てくる商談の性質に
それぞれ違いがあることはご理解されているでしょうか？

ウェブサイトからの問い合わせで商談になった場合には
その手段による商談の性質があり、
知り合いからのご紹介で商談になった場合には
また違った商談の性質があります。

当然、テレアポで取得した商談については
テレアポによる商談の性質があるといえます。

このアプローチ手段と商談の性質を理解していないと
新規開拓営業は上手くいかないことが多くあります。

今回のメルマガは、
そのようなアプローチ手段による商談の性質について、
上手くいっている会社様の事例を紹介したいと思います。

是非皆さまの営業にご活用していただければと思います。

紹介アポイントと同じだと思っていませんか！？
営業代行アポイントの性質ついて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
https://www.islandbrain.co.jp/blog/shoukaitoiawase/

このメールは今まで弊社のメンバーと名刺交換をして
頂いた方や、お申し込みを頂いた方に送信をして

おりますが、配信停止をご希望される方はお手数ですが
下記アドレスまでご連絡下さい。
配信停止はこちらまで　→
https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel

◆◇　営業代行サービス成功事例共有　VOL.559　◇◆

■問い合わせ商談を受注するために・・・！？

今週はある広告制作会社様の
営業代行サービスの成功事例を紹介します。

紹介アポイントと同じだと思っていませんか！？
営業代行アポイントの性質ついて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
https://www.islandbrain.co.jp/blog/shoukaitoiawase/

この会社は、企業の広告制作業務を行っており、
主に会社パンフレットやＤＭチラシなど
紙媒体の広告物制作を得意としています。

この会社では広告代理店の下請けだけではなく、
エンド企業との直接取引を拡大したいと考えており、
製造業や建設業を中心に積極的な営業を行ってきました。

そして、彼はこの会社の営業責任者としては、
社内の営業力強化に日々頭を悩ませています。

この会社の新規営業アプローチ手段は、
知り合いのご紹介、ウェブサイトからの問い合わせ、
営業代行を使ったテレアポ　を主としており、
毎月 10 件程の新規商談に訪問するようにしています。

アプローチ手段を増やしていることもあり
商談数は十分に確保できているのですが

商談の受注率が低いことに課題を抱えていました。

営業代行のアポイントは長期見込みも多いので
継続フォローしていけば見込みになる企業もあるけど、
問い合わせアポイントの受注率が低いんだよな・・・。
問い合わせの場合は、長期見込みというよりも
短期見込みになる商談も多いから
もっと受注率が高くなってもいいと思うけど
なにが失注理由になっているんだ・・・？

そこで彼は商談時の営業方法を見直すために
定例会議のなかで営業担当者を集めて
商談時のロープレをやってみることにしました。

すると、問い合わせアポイントでの受注に欠かせない
ある要素が抜けた商談になっていることに気が付きました。

紹介アポイントと同じだと思っていませんか！？
営業代行アポイントの性質ついて紹介した「営業の教科書」はこちら↓
https://www.islandbrain.co.jp/blog/shoukaitoiawase/

（次週へ続く･･･）

■□――――――――――――――――――――――――――――――――――――

営業代行のご相談は下記までご連絡下さい。
株式会社アイランド・ブレイン
MAIL info@islandbrain.co.jp
URL http://www.islandbrain.co.jp
TEL 052-950-2320（名古屋）
03-5201-3757（東京）
06-6131-8329（大阪）

――――――――――――――――――――――――――――――――――――□■

このメールマガジンは、株式会社アイランド・ブレインの
メンバーと名刺交換をしていただいた方に配信をしています。
お心当たりのない方、配信停止をご希望される方は
お手数ですが下記メールアドレスまでご連絡下さい。
配信停止はこちらまで　→
https://q.bmv.jp/bm/p/f/tf.php?id=islandbrain&task=cancel

【発行元　お問い合わせ先】
株式会社アイランド・ブレイン
〒460-0003　名古屋市中区錦 3-4-6 桜通大津第一生命ビル 3Ｆ
〒103-0027　東京都中央区日本橋 3-2-14 日本橋ＫＮビル 4Ｆ
〒530-0001　大阪市北区梅田 1-11-4 大阪駅前第 4 ビル 10Ｆ
MAIL info@islandbrain.co.jp
URL　http://www.islandbrain.co.jp
TEL　052-950-2320（名古屋）
　　03-5201-3757（東京）
　　06-6131-8334（大阪）